



entrepreneuriat

SEO

L'INCUBATEUR
francophone ontarien

12

CLASSE 12

FINANCEMENT DE VOTRE ENTREPRISE

SEO-ONT.CA

CLASSE

12

Financement de votre entreprise

Dans le dernier cours, nous avons examiné les formes juridiques d'organisation de votre entreprise en tant que entreprise individuelle, société de personnes, société par actions et coopérative. Vous avez pris connaissance de plusieurs considérations juridiques relatives aux petites entreprises comme les permis, les licences, les règlements, les contrats, les registres, la fraude, l'éthique et les assurances. Nous avons également discuté d'un aspect très important à considérer pour toute nouvelle entreprise : la protection du capital intellectuel et nous avons passé en revue les différentes façons d'enregistrer votre propriété intellectuelle auprès de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada à Ottawa.

Que se passe-t-il à la base ?

Dans ce cours, nous discuterons des options de financement de votre nouvelle entreprise ou de votre entreprise en expansion. Vous apprendrez comment lever des fonds, sources de capitaux propres et sources de dettes. Nous examinerons comment créer un budget de démarrage et où trouver l'argent dont vous avez besoin pour vous lancer dans les affaires, en partant de la love money, aux fonds bancaires,

en passant par les anges, les capital-risqueurs et autres investisseurs. Si vous espérez obtenir votre financement auprès d'autres investisseurs, nous allons vous montrer ce que doit contenir une bonne présentation de capital-risque. Vous pouvez avoir le meilleur modèle commercial au monde, mais si vous ne savez pas comment transmettre votre message aux autres avec passion et conviction, vous aurez du mal à attirer l'attention des gens.

N'oubliez pas que les investisseurs placent leur argent dans des personnes d'abord, et dans de bonnes idées commerciales ensuite. Donc, si vous souhaitez obtenir une aide financière des autres, apprenez ce qu'il faut dire et comment le dire. Nous allons vous montrer comment.

Que se passe-t-il dans les feuilles de travail des modules de base de l'entreprise ?

Dans les feuilles de travail de la classe 12, vous aurez l'occasion de rédiger un plan de ressources financières pour estimer les besoins en capital de démarrage et de croissance de votre entreprise. Vous apprendrez également à créer un état de la valeur nette personnelle, un document que vous pourrez présenter aux prêteurs et aux investisseurs. Vous verrez également comment les paiements de location et de prêt sont calculés donc, plus de chiffres en boîte noire, et vous verrez un tableau d'amortissement de prêt et de location. Impressionnez vos amis en créant un tableau Excel et en regardant le capital de votre prêt augmenter chaque mois avec votre paiement.

Qu'est-ce que j'y
gagne ?

Dans ce cours, nous vous aiderons à :

- Comprendre les différents types de financement disponibles, y compris les avantages et les inconvénients de chaque type.
- Comprendre comment gérer correctement le love money.
- Préparer un argumentaire efficace et accrocheur à avoir sous la main à tout moment.
- Comprendre comment traiter correctement avec les investisseurs et les sociétés de capital-risque.

Dans tous les domaines de la vie, il faut du courage pour repousser ses limites, exprimer sa puissance et réaliser son potentiel... il en va de même dans le domaine financier.

SUZE ORMAN
Personal Finance Author

ÉCRIVEZ VOS PENSÉES ICI

Détermination d'un plan de ressources financières

«Où puis-je trouver de l'argent pour lancer ou développer mon entreprise ?» est peut-être la question la plus courante que se posent les entrepreneurs. Bien entendu, cette question suppose qu'ils savent d'abord combien d'argent il leur faut pour lancer leur entreprise. Passez en revue la classe 6 d'Entrepreneuriat SÉO. La plupart des nouveaux entrepreneurs pensent que s'ils ont suffisamment d'argent, ils peuvent transformer n'importe quel modèle d'entreprise en une affaire prospère.

Malheureusement, il n'y a rien de plus éloigné de la vérité. Une mauvaise idée est une mauvaise idée, peu importe combien d'argent vous y consacrez.

En réalité, un capital de départ suffisant n'est qu'un élément de la réussite d'une nouvelle entreprise.

Les recherches montrent que la réputation du propriétaire d'une petite entreprise et la profondeur de son réseau social sont importantes pour obtenir une aide financière. Toutes les entreprises n'ont pas besoin de capital de démarrage, mais la plupart d'entre elles ont besoin d'argent à un moment ou à un autre de leur existence.

Plusieurs facteurs influencent le type, le coût et la pertinence du financement de votre entreprise, notamment :

- Étape du processus de création d'entreprise - Démarrage ? Croissance ? Maturité ?
- Réalisations et performances financières à ce jour
- L'état du secteur d'activité de votre entreprise
- Le type de technologie sur lequel repose votre entreprise (le cas échéant)
- La croissance potentielle de votre entreprise
- Nombre d'années avant qu'une stratégie de sortie soit disponible pour les investisseurs
- Le taux de rendement exigé par l'investisseur pour son argent.
- Montant de l'argent dont vous avez besoin
- La valeur de votre entreprise
- Vos objectifs pour votre entreprise
- Conditions générales de l'investisseur
- Votre capital personnel

De nombreux autres facteurs entrent en jeu lorsqu'il s'agit de choisir les sources de financement les plus appropriées pour votre entreprise.

En général, une nouvelle petite entreprise peut être financée de l'une des deux façons suivantes, ou le plus souvent par une combinaison des deux : par des capitaux propres (propriété) ou par des dettes (prêt). Avec le financement par capitaux propres, vous

échangez une partie de la propriété de votre entreprise contre le capital d'investissement c'est-à-dire que vous cédez une partie de votre entreprise pour recevoir de l'argent afin de démarrer ou de vous développer. La part de votre entreprise que vous cédez est négociable, mais elle est liée à l'importance de l'investissement et à la valeur de votre entreprise.

Si vous échouez, les investisseurs perdent leur argent. Vous n'avez aucune obligation de rembourser l'investissement. Avec le financement par emprunt, vous empruntez de l'argent et le remboursez au fil du temps au prêteur. Si vous échouez, vous êtes toujours tenu de rembourser l'intégralité du prêt. Pour la plupart des entrepreneurs, cependant, les sources de financement par capitaux propres et par emprunt seront nécessaires tout au long de la vie de l'entreprise, tant pour le démarrage que pour l'expansion.

Dans ce cours, nous aborderons les différents types de financement des petites entreprises et le moment de leur mise en place dans le tableau du cycle de vie des petites entreprises ci-dessous.

Passons d'abord en revue les sources de financement par capitaux propres, puis les sources de financement par emprunt.

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises d'Entrepreneuriat SÉO

COMPÉTENCE N° 84 : Plan de ressources financières

Élaborez un plan qui décrit les sources de financement de votre entreprise.

Sources de financement par capitaux propres

Savoir de combien d'argent vous aurez besoin pour démarrer votre entreprise, et quand vous en aurez le plus besoin, est l'objectif d'un plan de ressources financières bien pensé. Savoir d'où vous allez obtenir l'argent fait partie du plan. L'autre partie consiste à savoir quand vous aurez besoin de capital, depuis les activités de démarrage jusqu'à la croissance de votre entreprise. L'élaboration d'un plan de ressources financières vous permettra d'éviter d'avoir à trouver des financements trop souvent, ce qui peut être coûteux et prendre du temps.

Un plan de ressources financières consiste à estimer les besoins en capital de démarrage (abordés dans la classe 6 du GoForth Institute) et les besoins en capital de croissance future pour avoir une idée de vos besoins totaux en capital pour les cinq premières années de votre entreprise. Les estimations sont les suivantes :

Estimez vos coûts de démarrage (Entrepreneuriat SÉO Classe 6 - à partir de l'exercice 5)

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises d'Entrepreneuriat SÉO

COMPÉTENCE n° 85 : Financement

Comprendre les sources de financement par capitaux propres et par emprunts qui pourraient être disponibles pour votre entreprise.

Dépenses mensuelles × Mois d'ouverture = Coût

Coûts mensuels de fonctionnement :	
Salaires	
Loyer	
Publicité	
Fournitures	
Téléphone / Internet	
Assurances	
Électricité, chauffage, etc.	
Voyage	
Divers	
Coûts d'investissement uniques :	
Bâtiment	
Amélioration locative des locaux	
Installations, mobilier	
Équipement	
Inventaire	
Frais de constitution en société	
Licences	
Coûts totaux de démarrage :	
(A) (Mensuel + capital unique)	

Estimez vos besoins futurs en capital de croissance pour les années 1 à 5 :

Embauche de personnel supplémentaire - coûts salariaux supplémentaires	
Plans d'expansion des sites de la location à domicile à la location commerciale ou à l'achat	
Plans promotionnels à gros budget	
Refonte du site web	
Véhicules - acompte pour l'achat ou la location	
Achats d'équipements	
Autres besoins de croissance prévus	
Total des années 1 à 5 Besoins en capitaux pour la croissance future : (B)	
LE TOTAL DES BESOINS EN CAPITAL DE DÉMARRAGE ET DE CROISSANCE FUTURE : (A + B)	

L'estimation du total des besoins en capital pour le démarrage et la croissance future vous donne une idée du montant total dont vous aurez besoin pour exploiter et développer votre entreprise comme vous le souhaitez. Une partie de cet argent proviendra des flux de trésorerie internes lorsque votre entreprise commencera à générer des revenus, mais une grande partie viendra de vous et d'autres sources. Examinons les sources de financement des petites entreprises.

Tout emprunteur informé est tout simplement moins vulnérable à la fraude et aux abus.

ALAN GREENSPAN

ancien président du Conseil des gouverneurs du Système fédéral de réserve américain

Sources personnelles

La plupart des nouvelles entreprises démarrent avec des fonds qui ont été rassemblés à partir de nombreuses sources.

Le financement initial provient presque toujours de l'entrepreneur, soit par des économies personnelles, des cartes de crédit, des lignes de crédit, de première ou deuxième hypothèque, d'épargne-retraite, d'héritage, de vente d'actions, d'autres investissements et biens personnels. Une fois que vous et vos partenaires avez épuisé toutes vos ressources financières personnelles, le financement provient généralement d'amis, de membres de la famille, de collègues de travail et d'inconnus. C'est ce qu'on appelle le love money (ou l'argent «combien m'aimes-tu, chéri ?»).

L'amour de l'argent, ça sonne bien, n'est-ce pas ? Vous devez bien réfléchir avant d'accepter de l'argent des membres de votre famille, de vos amis, de vos collègues et d'autres personnes pour lancer ou développer votre entreprise. Ce type d'argent est souvent considéré comme l'argent le plus cher qui soit, car vous le paierez d'une manière ou d'une autre le reste de votre vie.

Si l'entreprise échoue, l'investisseur perd son investissement dans votre société et vous devrez vivre avec cet échec. Cette situation pourrait créer des moments de tension dans les repas de famille.

Cependant, le love money est la seule monnaie disponible. Nous ne saurions trop insister sur l'importance de traiter la réception de ce financement comme une transaction commerciale. Convenez des conditions : le montant du prêt ou le pourcentage de propriété que l'ami ou le membre de la famille recevra pour son investissement ; les conditions (éventuelles) dans lesquelles l'investisseur peut récupérer son argent ; ce qui se passe si l'investisseur meurt ; etc. Mettez tout par écrit afin qu'il n'y ait pas de questions sur qui reçoit quoi, ce qui se passe si l'investisseur veut se retirer, et ce qui se passe en cas de désaccord. Rédigez une lettre d'accord avec l'aide d'un avocat.

Oui, cela peut sembler formel, mais d'innombrables relations familiales et amicales ont pris fin à cause de transactions commerciales - ne soyez pas l'un d'entre eux.

Love Money :

Des capitaux provenant d'amis, de membres de la famille ou de collègues.

Investisseurs privés (anges)

Il arrive que de nouvelles entreprises aient besoin d'injections de capitaux plus importantes pour démarrer. Après avoir exploré les sources de capitaux personnels et de love money, vous êtes peut-être prêt à faire appel à des investisseurs providentiels.

Votre entreprise, nouvelle ou existante, peut faire l'objet d'un investissement providentiel si vous avez mis au point une technologie ou un procédé brevetable, si vous êtes susceptible de devenir une entreprise à forte croissance, si vous avez un produit ou un service présentant un avantage concurrentiel distinct ou une proposition de vente tout à fait unique ; et vous disposez d'une équipe de gestion ou d'une équipe de risque solide, ayant de préférence une expérience de la création d'entreprise. Aujourd'hui, les entreprises de haute technologie sont les candidats les plus probables au financement providentiel, bien que d'autres entreprises à forte croissance et à forte intensité de capital attirent également l'attention des investisseurs individuels, comme la biotechnologie, l'énergie et les ressources, les carburants alternatifs, les sociétés de services et les télécommunications.

Qui sont donc ces investisseurs ? Les investisseurs providentiels ou anges (également connus sous le nom de business angels ou investisseurs informels) sont des personnes fortunées qui fournissent des capitaux aux entreprises en phase de démarrage, généralement en échange d'une dette convertible en actions ou d'une participation au capital. Il est généralement assez difficile de réunir plus de quelques centaines de milliers de dollars de love money et la plupart des fonds de capital-risque traditionnels ne sont généralement pas en mesure d'envisager des investissements inférieurs à un ou deux millions de dollars. Les investisseurs providentiels comblent le vide dans le financement de démarrage entre le love money et le capital-risque. Ils investissent généralement leurs propres fonds, contrairement aux investisseurs en capital-risque qui gèrent les fonds communs d'autres personnes dans un fonds géré par des professionnels. En général, les investisseurs providentiels sont une excellente source de capital d'amorçage ou de démarrage.

Le secret pour trouver des investisseurs individuels est le réseautage. Communiquez régulièrement avec des membres de la communauté des affaires qui sont en contact avec des investisseurs providentiels, tels que des avocats, des comptables, des banquiers et d'autres

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises d'Entrepreneuriat SÉO

COMPÉTENCE #86 : L'argent de l'amour

Comment gérer correctement le love money tout en gardant les amis et les membres de la famille satisfaits.

propriétaires d'entreprises. Les réseaux d'investisseurs providentiels existent maintenant dans la plupart des villes canadiennes et offrent aux entrepreneurs la possibilité de faire des présentations à des groupes d'investisseurs privés qui se réunissent régulièrement pour écouter les pitches (présentations rapides) de nouvelles entreprises. Si vous avez déjà regardé Dragon's Den sur la CBC, ou la version américaine appelée Shark Tank, vous avez compris l'idée.

Parmi les entreprises canadiennes qui ont reçu des investissements providentiels récemment, le capital moyen levé était d'environ 500 000 \$. Il n'y a pas de limite fixe d'investissement pour les investisseurs providentiels. Ils peuvent aider une petite entreprise avec une injection de capital de plusieurs milliers de dollars à plusieurs millions de dollars.

N'oubliez pas qu'accepter un investissement providentiel signifie que vous renoncez à une partie de la propriété de votre entreprise. Mais avant d'écarter cette idée, pensez à ceci : les investisseurs providentiels aiment souvent être des investisseurs de terrain, qui conseillent et encadrent un propriétaire d'entreprise novice dans ses débuts. Ils pourraient vous fournir des ressources précieuses que vous ne pourriez pas obtenir aussi facilement par vos propres moyens.

Pourquoi ne pas investir vos avoirs dans les entreprises que vous aimez vraiment ? Comme le disait Mae West, «Trop d'une bonne chose peut être merveilleuse».

WARREN BUFFETT
Homme d'affaires et investisseur

Les investisseurs providentiels (également appelés investisseurs privés, investisseurs informels ou business angels) :

Personnes aisées qui fournissent de l'argent pour une entreprise en démarrage. En retour, ils reçoivent souvent une partie de la propriété de votre entreprise.

Capital-risque

Le capital-risque provient d'investisseurs individuels ou de fonds de capital-risque, qui sont des pools d'argent gérés par des sociétés de capital-risque spécialisées. En termes simples, le capital-risque fournit des fonds engagés à long terme pour aider les entreprises à fort potentiel à se développer et à réussir. Mais soyons clairs : très peu de jeunes entreprises parviennent à obtenir du capital-risque.

Les sociétés de capital-risque rejettent environ 98 % des propositions qu'elles reçoivent. Le capital-risque est investi en échange d'une participation dans votre entreprise et, en tant qu'actionnaires, les rendements des investisseurs dépendent de la croissance et de la rentabilité de votre entreprise. L'obtention de capital-risque est très différente de l'obtention d'un prêt aux petites entreprises.

Les prêteurs ont le droit légal de percevoir des intérêts sur le prêt qu'ils vous accordent, ainsi que le remboursement du prêt, que votre entreprise soit un succès ou non. Les investisseurs providentiels et de capital-risque perdront leur investissement si votre entreprise échoue. Pour susciter l'intérêt du capital-risque, votre technologie ou votre processus doit être aussi convaincant que le potentiel de croissance de votre entreprise. Cependant, même avec une technologie convaincante, une équipe de risque de haut niveau reste importante. Comme nous l'avons mentionné dans la classe 6, les investisseurs en capital-risque recherchent avant tout l'expérience de l'équipe de gestion ou de l'équipe de risque. Vos collaborateurs ont-ils déjà fait cela auparavant et ont-ils réussi, avez-vous de l'expérience dans l'industrie ? Quelle formation et quelle autre expérience pouvez-vous tous apporter à cette situation de démarrage pour augmenter les chances de succès ?

Il existe des centaines de sociétés de capital-risque actives au Canada et aux États-Unis qui fournissent plusieurs milliards de dollars chaque année aux nouvelles entreprises en croissance. La société de capital-risque devient un partenaire commercial à part entière et est récompensée par le succès de l'entreprise ; elle réalise généralement le rendement de son capital par une sortie. Une sortie peut prendre la forme d'une revente d'actions à la société, d'une vente d'actions à un autre investisseur, d'une vente commerciale, où l'ensemble de la société est vendue à un autre investisseur, ou d'une cotation en bourse où les actions peuvent être vendues. En général, le financement providentiel est considéré comme de l'argent patient puisque les investisseurs conservent leur investissement de cinq à dix ans dans une entreprise. Les sociétés de capital-risque ne sont pas aussi patientes, conservant leur investissement entre trois et sept ans, et anticipant un retour sur investissement d'au moins 20 % par an.

Capital-risque :

Il s'agit d'un engagement financier à long terme accordé en échange d'une partie de la propriété de votre entreprise. Le capital-risque n'est généralement accordé qu'aux grandes entreprises à fort potentiel.

Traiter avec les investisseurs et les sociétés de capital-risque

La première fois que vous recevez le feu vert d'un investisseur en capital-risque, cela vous redonne confiance : quelqu'un d'autre voit la valeur de ce que vous faites ! À tel point qu'il veut vous donner son argent pour vous aider à réussir. Wow, un honneur ! Mais attention! Faites vos devoirs avant d'accepter.

Évaluez l'attitude de vos investisseurs ou capital-risqueurs. Vont-ils vous refiler à quelqu'un d'autre ou ont-ils un réel intérêt à vous aider à créer une entreprise prospère? ; Quel est leur engagement en termes de temps, sont-ils occupés ? S'ils siègent déjà dans dix conseils d'administration, vous devriez peut-être regarder ailleurs ; Quelle est leur réputation ? Vérifiez-les, renseignez-vous. Quelle est leur expérience et formation? Peuvent-ils étayer leurs conseils par une expérience réelle ou une solide formation en affaires ?

Une fois que les investisseurs potentiels ont jeté un coup d'oeil à votre modèle d'entreprise ou à votre société, préparez-vous à poser quelques questions de votre cru, par exemple :

- Que pensez-vous de notre modèle économique ? Qu'avons-nous manqué ? Que faisons-nous de bien ?
- Avons-nous oublié des concurrents importants dans notre analyse ?
- Que changeriez-vous dans notre façon de faire ? Pourquoi?
- Quelle est la force de notre équipe ? Qui ou qu'est-ce qui nous manque ?
- Combien pensez-vous que notre entreprise vaut ? Combien seriez-vous prêt à investir ?

Prenez votre temps et examinez attentivement le parcours et les antécédents de tous ceux qui souhaitent investir dans votre entreprise. Quelles empreintes ont-ils laissées derrière eux ? Vous n'avez pas besoin d'être les meilleurs amis de vos investisseurs, mais il doit y avoir une bonne alchimie entre vous. Si ce n'est pas le cas, continuez à chercher.

Argumentaire de capital-risque

Faire une bonne présentation pitch est une bonne pratique pour tout entrepreneur, quelle que soit sa taille ou la quantité d'argent dont il a besoin. Tout d'abord, il vous faut une bonne présentation elevator pitch (résumé en quelques phrases).

Imaginez que vous vous retrouviez par hasard dans un ascenseur avec un investisseur et que vous n'avez que quelques secondes pour lui présenter votre idée d'entreprise. C'est de là que vient le terme elevator pitch. Il s'agit essentiellement d'un énoncé clair, concis et convaincant du concept commercial qui attire tellement l'attention que les gens veulent en savoir plus.

Quelques secondes ne suffisent pas pour faire une bonne impression, c'est pourquoi rédiger et répéter cette déclaration de concept commercial est un exercice important. Vous ne savez jamais quand vous pouvez l'utiliser. Vous devez avoir à portée de main, à tout moment et en tout lieu, un discours ascenseur de 45 secondes bien répété sur votre entreprise, ce qu'elle fait et les raisons pour lesquelles elle est si géniale.

À partir de là, vous devrez élaborer une présentation efficace à donner aux investisseurs. Si vous n'avez jamais fait de présentation, ou si vous préférez sauter d'un avion plutôt que de parler devant un public, c'est le moment de développer vos compétences. Si vous créez une entreprise, l'entreprise c'est vous. Au début, vous serez le visage de l'entreprise, partout où vous irez. Mettez-vous à l'aise pour rencontrer de nouvelles personnes et leur parler de votre nouvelle entreprise. Joignez-vous à un groupe de réseautage ou à un bureau local de conférenciers afin d'acquérir de l'expérience. À partir de là, vous aurez la confiance nécessaire pour parler à un groupe de personnes qui peuvent potentiellement faire ou défaire votre entreprise grâce à leur investissement. Ne laissez pas les nerfs faire obstacle à votre réussite.

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises

COMPÉTENCE #87 : Anges et capital-risqueurs

sélectionner des investisseurs providentiels et des sociétés de capital-risque ?

Il existe de nombreuses sources d'information pour vous aider à créer une présentation de capital-risque percutante, mais elles s'accordent toutes sur quelques points. Les conseils les plus courants sont les suivants : faites une courte présentation, ne lisez pas les diapositives, répétez bien et connaissez parfaitement votre matériel. Le schéma suivant est un guide de contenu commun pour les présentations de capital-risque.

- Quel est le problème auquel votre entreprise s'attaque ?
- Quelle est la solution que vous proposez ?
- Décrivez votre modèle d'entreprise.
- Que faites-vous d'unique, de spécial ou de brevetable ?
- Décrivez votre plan de marketing et de vente.
- Qui est votre concurrent ?
- Qui est dans votre équipe ?
- Quelles sont vos projections financières ?
- Quel est le statut actuel de votre entreprise, et quelles sont les étapes importantes ?
- Faites un résumé et présentez «la demande» combien d'argent vous demandez et pourquoi.

Si vous n'avez jamais élaboré ou donné un argumentaire auparavant, vous pouvez trouver un entrepreneur ou un investisseur en capital-risque expérimenté pour vous aider à organiser une présentation. Exercez-vous avec des amis, des membres de votre famille et d'autres propriétaires d'entreprise. Soyez prêt à répondre aux cinq questions suivantes :

- Expliquez-moi ce qu'est votre entreprise (c'est la question classique du elevator pitch, sur votre entreprise, ce que vous faites, pourquoi vous êtes si spécial, dans le temps le plus court possible).
- Qu'est-ce qui empêchera les autres de faire ce que vous faites? Quel est votre avantage concurrentiel ?
- Qu'allez-vous faire avec l'argent que vous récoltez ? Ou comment l'argent collecté vous aidera-t-il à atteindre vos objectifs ?
- Quelle est votre stratégie de marketing ? Qui est votre marché ? Pourquoi achètent-ils chez vous ?
- À quoi ressemble votre équipe de gestion d'entreprise ?

Ce sont des questions courantes que les investisseurs peuvent poser, mais chaque investisseur aura sa propre série de questions à vous poser. Vous ne pouvez pas vous préparer à toutes les questions, mais vous vous habituerez tellement à présenter votre idée que vous serez prêt à tout.

Crowdfunding

La technologie moderne a permis aux entrepreneurs de partager plus facilement leur besoin de financement de démarrage sur des plateformes sociales interactives. Les plateformes de crowdfunding sont essentiellement conçues pour permettre aux particuliers de présenter leurs idées ou leurs défis commerciaux à une communauté d'investisseurs ou de personnes désireuses de soutenir leurs idées ou leur cause. Vous pouvez présenter votre entreprise sur une plateforme de crowdfunding, partager votre modèle économique et son potentiel de croissance avec les membres de la plateforme. Si votre idée est retenue par les financeurs de la plateforme, ils s'engagent à soutenir publiquement votre modèle d'entreprise et à verser des fonds en conséquence. Le crowdfunding suscite essentiellement l'intérêt du public pour votre entreprise, ce qui permet de faire du marketing gratuit et de financer votre entreprise en même temps. Cette approche a le potentiel d'attirer des investissements en capital-risque au fur et à mesure que votre entreprise progresse.

Les plateformes de crowdfunding peuvent se caractériser par une forte concurrence, qui peut s'avérer difficile si quelqu'un présente la même idée commerciale que la vôtre. Si votre argumentaire n'est pas aussi solide que celui de votre concurrent, il est probable que votre idée sera ignorée ou rejetée.

Placement privé

Une autre façon de lever des capitaux propres consiste à vendre les actions de votre entreprise à des personnes sélectionnées par exemple, une vente d'actions sur le marché privé, plutôt que public. Étant donné qu'un placement privé est offert à quelques personnes sélectionnées, il n'est pas nécessaire de l'enregistrer auprès de la Securities and Exchange Commission. Dans de nombreux cas, les informations financières détaillées ne sont pas divulguées et la nécessité d'un prospectus, c'est-à-dire, un plan écrit formel pour vendre des actions sur le marché public ou à la bourse, est supprimée. Comme les placements sont privés plutôt que publics, l'investisseur moyen n'est généralement informé du placement qu'après qu'il ait eu lieu.

Premier appel public à l'épargne (IPO)

Il est également possible d'obtenir des capitaux propres en vendant des actions (ou des parts) de votre entreprise au public. La première fois que vous effectuez cette opération, il s'agit d'un premier appel public à l'épargne ou PAPE, et votre entreprise doit être inscrite à la cote d'une bourse de valeurs, comme la Bourse de Toronto (TSX).

Cependant, une introduction en bourse peut être un investissement risqué pour l'investisseur. Il est difficile de prédire la performance de l'action le premier jour de cotation et dans un avenir proche, car il y a souvent peu de données historiques pour analyser la nouvelle société.

L'introduction en bourse permet à votre entreprise de faire appel à un large éventail d'investisseurs en bourse pour lui fournir d'importants volumes de capitaux en vue de sa

croissance future. Votre société n'est jamais tenue de rembourser le capital, mais les nouveaux actionnaires ont un droit sur les bénéfices futurs distribués par votre société et le droit à une distribution de capital en cas de dissolution (fermeture de l'entreprise).

Plan d'actionnariat salarié (ESOP)

Les entreprises ont également la possibilité de vendre des actions à leurs salariés. On parle d'actionnariat salarié lorsqu'une entreprise est détenue en tout ou en partie par ses salariés. Ceux-ci peuvent acheter des actions de l'entreprise après y avoir travaillé un certain temps, ou à tout moment, selon la politique de l'entreprise. Une entreprise entièrement détenue par ses salariés ne vendra pas ses actions sur les marchés boursiers. Au lieu de cela, elle opte souvent pour des accords de propriété mixte impliquant une fiducie pour les employés. Les entreprises détenues par leurs salariés adoptent souvent le principe de la participation aux bénéfices, selon lequel les profits sont répartis entre les salariés et les actionnaires.

Elles ont aussi souvent des conseils d'administration élus directement par les employés. WestJet est un exemple d'entreprise appartenant aux employés.

Les plans d'actionnariat salarié offrent également une stratégie de sortie au propriétaire, qui peut vendre des actions aux employés de l'entreprise, lesquels peuvent à leur tour emprunter de l'argent pour payer le propriétaire et acheter l'entreprise.

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises

COMPÉTENCE N°88 : Présenter son projet

Comment faire une présentation efficace et réussie à des investisseurs potentiels?

Subventions gouvernementales

L'aide du gouvernement sous la forme d'une subvention, soit une somme d'argent destinée à un but précis que vous n'avez pas à rembourser, se situe entre le financement par capitaux propres et le financement par emprunt. Il existe quelques programmes du gouvernement fédéral qui offrent un financement aux petites entreprises, bien que le nombre de programmes et le montant des subventions disponibles diminuent en période d'incertitude économique. Mise en garde : méfiez-vous des sites Web qui prétendent vous fournir des informations sur les subventions disponibles auprès du gouvernement fédéral ou des gouvernements provinciaux au Canada. Il ne s'agit pas de sites Web officiels du gouvernement du Canada et, à ce titre, ils doivent être abordés avec prudence. Sur plusieurs sites, on vous demande de payer des frais de demande pour recevoir une « liste » des subventions disponibles pour les petites entreprises au Canada. Attention, il s'agit également de faux sites.

Accès au capital pour les entrepreneurs autochtones

Les entrepreneurs autochtones qui sont membres d'une Première Nation et qui vivent dans une réserve au Canada ne sont généralement pas propriétaires de leur maison et les terres de la réserve où se trouvent les maisons sont régies par la Loi sur les Indiens, qui interdit l'utilisation des terres comme garantie pour les prêts. Le gouvernement du Canada, dans le but de respecter les obligations découlant des traités signés avec les Premières nations, fournit des fonds de développement économique sous différentes formes, auxquels les membres des réserves peuvent avoir accès pour pallier le manque éventuel de capital et de garanties.

Le gouvernement du Canada, par l'intermédiaire de Services aux Autochtones Canada, fournit un financement annuel pour le développement économique de chaque communauté des Premières nations, qui doit être utilisé pour promouvoir les initiatives locales de développement économique, y compris le développement des entreprises et de la main-d'œuvre. Ces initiatives peuvent comprendre l'octroi de prêts ou de subventions à un membre pour l'aider à développer une nouvelle entreprise ou à agrandir une entreprise existante. Au niveau local (au niveau de la communauté), il peut également y avoir un agent de développement économique pour aider les membres à élaborer des plans d'affaires. C'est peut-être le premier endroit vers lequel un membre de la réserve se tournera pour obtenir des conseils et/ou des capitaux supplémentaires.

Le gouvernement du Canada a également fourni des fonds pour créer des agences de développement économique locales et régionales, appelées Sociétés d'aide au développement des collectivités et Association nationale des sociétés autochtones de financement (ANSAF). Les objectifs de ces agences sont de fournir des services entrepreneuriaux et un accès au capital par le biais de prêts de développement d'entreprise, d'aider à l'élaboration de plans de développement/expansion d'entreprise et de fournir des références à d'autres sources de financement.

Des organisations telles que le Conseil canadien pour le commerce autochtone (ccab.com) aident également les entrepreneurs autochtones en leur proposant des outils de financement, ainsi que de nombreuses autres ressources et programmes commerciaux.

De nombreuses institutions financières disposent d'un secteur ou d'un département autochtone dont les membres du personnel connaissent bien les défis uniques auxquels sont confrontés les entrepreneurs de ce groupe. Faites appel à ces personnes pour augmenter les chances de réussite de vos interactions avec le secteur bancaire. Il existe de nombreux endroits où un entrepreneur autochtone peut trouver de l'aide pour son plan d'affaires et/ou une assistance financière. Si vous êtes un entrepreneur autochtone, n'oubliez pas que plus votre plan d'affaires dépend de subventions ou d'aides gouvernementales, plus le processus de mise en oeuvre du plan sera long.

Si vous souhaitez agir rapidement sur une opportunité particulière, l'autofinancement avec des fonds propres (bootstrapping) peut être la meilleure solution.

Si vous êtes membre d'une communauté des Premières nations, vous pouvez demander une résolution du conseil de bande (RCB) pour appuyer votre plan d'affaires. Une résolution du conseil de bande est souvent une condition préalable au financement du développement économique local ou à l'aide d'une Société d'aide au développement des collectivités ou de l'ANACT.

Sources de subventions

Voici les principales sources de subventions au Canada :

- **Programme de financement des petites entreprises du Canada (PFPEC)** - Selon leur site Web, « le Programme de financement des petites entreprises du Canada facilite l'accès des petites entreprises aux prêts des institutions financières en partageant le risque avec les prêteurs » ic.gc.ca.
- **Banque de développement du Canada (BDC)** - La BDC est une société d'État fédérale qui aide les petites et moyennes entreprises canadiennes en leur offrant du financement, du capital de risque et des services de consultation. bdc.ca
- **Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI)** - Le PARI fait partie du Conseil national de recherches du Canada. Le PARI aide les petites entreprises à développer leur technologie grâce à une aide financière pour la recherche et le développement. Il offre également des conseils d'experts. nrc-cnrc.gc.ca

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises

COMPÉTENCE N° 89 :

Subventions gouvernementales Découvrez les subventions gouvernementales qui pourraient être disponibles pour votre entreprise.

- **Futurpreneur Canada** - Selon leur site Web, il s'agit d'une «organisation nationale à but non lucratif qui fournit du financement, du mentorat et des outils de soutien aux aspirants propriétaires d'entreprises âgés de 18 à 39 ans». futurpreneur.ca

Il existe de nombreuses sources provinciales et fédérales de subventions pour les petites entreprises. L'information sur ces programmes change souvent, alors faites vos devoirs et tenez-vous au courant des sources de subventions pour votre type d'entreprise. Communiquez avec Industrie Canada pour obtenir de l'aide afin de préciser votre recherche, et réseautez, réseautez, réseautez !

Nous avons évoqué plusieurs sources de financement par capitaux propres, qui ont toutes un coût pour vous, car vous renoncez à une partie de la propriété de votre entreprise en échange du capital investi. Une autre forme de financement est la dette ou l'argent qui vous est prêté à vous ou à votre entreprise. En contrepartie, le prêteur a le droit de percevoir des intérêts sur le prêt. Pour obtenir des capitaux d'emprunt, vous devrez peut-être garantir cette dette par d'autres actifs. En cas de faillite de l'entreprise, le prêteur peut prendre ces actifs en échange du remboursement du prêt que vous ne pouvez pas effectuer. De nombreuses maisons ont été perdues à la suite de la faillite d'une entreprise, lorsque le prêt commercial était garanti par la résidence personnelle de l'entrepreneur. Oups !

Les banques commerciales et les coopératives de crédit sont les principales sources de financement par emprunt pour les petites entreprises. Ces institutions vous prêteront une partie de la valeur des actifs fixes de votre entreprise (comme les terrains, l'équipement et les ordinateurs) pour l'achat de stocks, d'actifs fixes supplémentaires ou pour aider votre entreprise à faire face à un manque de liquidités.

Banques à charte et commerciales, et coopératives de crédit

Il existe de nombreux types de prêts disponibles pour les petites entreprises au Canada et nous passerons en revue les types de prêts commerciaux les plus populaires dans cette classe. N'oubliez pas que les banques commerciales et les coopératives de crédit ne sont pas dans le domaine du capital-risque, en d'autres termes, elles veulent récupérer leur argent et elles feront le nécessaire pour y parvenir. Elles peuvent garantir le montant de votre prêt par d'autres biens de valeur équivalente, comme votre maison, vos véhicules ou votre équipement, ou exiger un cosignataire, quelqu'un qui sera responsable de votre prêt si vous n'êtes pas en mesure de le rembourser. Encore plus de risques.

Les entrepreneurs novices supposent que leur bonne cote de crédit, leur excellente relation avec leur banque ou leur banquier, ou leurs précédents prêts automobiles ou hypothécaires, signifient qu'obtenir un prêt pour une nouvelle entreprise devrait être simple. Pas si simple! Votre nouvelle entreprise n'a pas d'antécédents de réussite, la plupart des nouvelles

entreprises échouent et les banques n'aiment pas prendre de risques. Cela signifie qu'obtenir un prêt commercial est beaucoup plus difficile que vous ne le pensez. Cela dit, avec une bonne préparation et une bonne planification (et une formation aux petites entreprises - désolé, je n'ai pas pu résister), vous pouvez être admissible à un financement par emprunt, en fonction de vos fonds propres et de ceux de votre entreprise. Passons en revue quelques-unes des options de financement par emprunt les plus courantes.

Tout d'abord, faisons un bref rappel du secteur bancaire, la différence entre une banque et une coopérative de crédit. Il existe au Canada plus de 80 banques à charte, commerciales et étrangères, qui offrent des prêts commerciaux et personnels aux propriétaires de petites entreprises. Selon la Loi sur les banques du Canada, il y a 30 banques de l'annexe I, - celles qui ne sont pas des filiales d'une banque étrangère, notamment la Banque Royale du Canada, la Banque de Montréal et la Canadian Western Bank ; 21 banques de l'annexe II - les banques qui sont des filiales canadiennes d'une banque étrangère comme la Banque ING, MBNA Canada et HSBC Canada ; et 28 banques de l'annexe III - celles qui sont des succursales étrangères d'une banque étrangère comme la Bank of America, la Deutsch Bank AG et JP Morgan Chase.

Une coopérative de crédit est une institution financière coopérative qui appartient à ses membres et est exploitée par eux, et qui existe pour fournir des services bancaires et du crédit à des taux raisonnables. Il existe près de 700 coopératives de crédit et caisses populaires (Québec) au Canada. De nombreuses coopératives de crédit favorisent le développement communautaire ou le développement international durable à l'échelle locale. Le Canada est le pays qui compte le plus de membres par habitant dans les coopératives de crédit, avec plus de 10 millions de membres, soit un tiers de notre population.

La plupart des propriétaires de petites entreprises considèrent les coopératives de crédit comme moins intimidantes, plus souples et plus attentionnées que les grandes banques à charte ou commerciales. La principale raison de cette perception est que les coopératives de crédit au Canada sont exploitées selon un modèle de profit raisonnable, alors que les banques à charte et commerciales fonctionnent selon le principe de la maximisation de la valeur pour les actionnaires, ce qui se traduit par des frais plus élevés pour les services et le crédit. Les coopératives de crédit sont également actives dans leurs communautés locales, en promouvant et en soutenant les initiatives locales de développement communautaire.

J'ai fait quelque chose qui a défié le monde bancaire. Les banques conventionnelles recherchent les riches ; nous recherchons les absolument pauvres. Tous les gens sont des entrepreneurs, mais beaucoup n'ont pas l'occasion de le découvrir.

MUHAMMAD YUNUS
Fondateur de la banque Grameen

Pour augmenter vos chances d'obtenir un prêt, il est important de comprendre le point de vue du prêteur. En général, les prêts sont accordés sur la base d'un examen de vos cinq C de crédit :

1. **Votre personne ;**
2. **Votre capacité à rembourser le prêt ;**
3. **Le capital que vous investissez dans votre entreprise ;**
4. **Le montant de la garantie disponible pour garantir votre prêt ; et**
5. **Les conditions de l'industrie et de l'économie.**

Il est évident qu'avec un nouveau propriétaire de petite entreprise, les deux premiers - votre personne et votre capacité - deviennent les éléments d'évaluation les plus importants. En effet, les estimations financières de votre nouvelle entreprise reposant sur des prévisions, le prêteur examinera probablement de très près vos antécédents financiers personnels. Nous reviendrons plus tard sur la gestion de vos informations de crédit.

Les banques à charte, les banques commerciales et les coopératives d'épargne et de crédit proposent quatre méthodes courantes de prêt aux propriétaires de petites entreprises : les lignes de crédit, les prêts à terme, les prêts hypothécaires et les cartes de crédit d'entreprise.

Ligne de crédit

Une ligne de crédit est un prêt utilisé par l'emprunteur en cas de besoin et est généralement garantie par un actif. Par exemple, une marge de crédit hypothécaire (LDC) est une marge de crédit garantie par la valeur nette de la maison de l'emprunteur. Une ligne de crédit commerciale (CLOC) est une ligne de crédit commerciale garantie par les actifs de l'entreprise, habituellement des stocks ou de l'équipement.

Les prêteurs avancent généralement entre 50 et 80 % de la valeur de vos comptes clients plus 50 % de la valeur de vos stocks, ce que l'on appelle une formule de marge. Il existe un accord entre l'emprunteur et le prêteur sur le montant de la ligne de crédit, le taux d'intérêt et les conditions de remboursement.

Les marges de crédit sont pratiques. Elles peuvent être utilisées en cas d'urgence sans avoir à se rendre chez le prêteur pour demander un nouveau prêt. Prenez toujours des dispositions pour obtenir une ligne de crédit avant d'en avoir besoin car essayer d'obtenir un prêt lorsque vous êtes en situation de crise de trésorerie est généralement une impasse.

Ligne de crédit :

Un type de prêt pratique que vous n'utilisez que lorsque vous en avez besoin, et qui est généralement garanti par un actif.

Prêts à terme

Les banques et les coopératives de crédit prêtent de l'argent à court terme (quelques mois à deux ans) ou à long terme (deux à dix ans). C'est ce qu'on appelle un prêt à terme. Comme vous le savez probablement, un prêt est une avance d'argent à un emprunteur, qui doit être remboursée à une date ultérieure, généralement avec des intérêts. Les conditions de remboursement d'un prêt, y compris les frais financiers ou le taux d'intérêt, sont précisées dans le contrat de prêt. Un prêt peut être payable sur demande (prêt à vue), en versements mensuels égaux (prêt à tempérament), ou il peut être valable jusqu'à nouvel ordre ou à l'échéance (prêt à terme).

La durée du prêt doit dépendre de la durée de vie utile, en années, des actifs sur lesquels le prêt est garanti. Les prêts à terme sont généralement utilisés pour financer des équipements, lorsque la durée du prêt correspond à la durée de vie utile de l'actif. Par exemple, vous ne devriez pas accepter un prêt de six mois pour un bien dont la durée de vie utile est estimée à cinq ou dix ans.

Au lieu de cela, vous devez lier la durée de remboursement du prêt à la durée de vie prévue des rentrées de fonds de votre équipement, puis prenez votre temps pour rembourser votre prêt à terme. C'est ce qu'on appelle synchroniser les entrées de fonds et les modalités de remboursement du prêt si les liquidités sont limitées et c'est généralement le cas lorsque vous démarrez votre entreprise.

N'oubliez pas que la mauvaise gestion de la trésorerie est une cause fréquente de faillite des petites entreprises. Soyez perspicace lorsque vous négociez votre prêt à terme.

Hypothèques Une hypothèque est un type de prêt garanti par un bien immobilier (hypothèque immobilière) ou un bien mobilier (hypothèque mobilière). Une hypothèque est une méthode permettant d'utiliser un bien (immobilier ou mobilier) comme garantie pour le paiement d'une dette.

Prêt à terme :

Prêts remboursables sur plusieurs périodes de temps : Les prêts à vue sont payables sur demande ; les prêts à tempérament sont payables en versements mensuels égaux ; et les prêts à terme sont payables à un moment à déterminer dans le futur, ou à l'échéance.

Hypothèque :

Prêts accordés avec vos biens personnels ou immobiliers en garantie jusqu'au remboursement.

Le terme «hypothèque» désigne le dispositif juridique utilisé à cette fin, mais il est aussi couramment utilisé pour désigner la dette garantie par l'hypothèque, le prêt hypothécaire. Le prêt hypothécaire est le moyen le plus courant pour vous ou votre entreprise d'acheter des biens immobiliers résidentiels et commerciaux, ou d'autres biens personnels ou professionnels, sans avoir à en payer immédiatement la valeur totale. Avec un prêt hypothécaire, vous conservez le titre de propriété, mais vous devrez obtenir le consentement du prêteur pour le vendre. Un privilège, ainsi une réclamation légale formelle ou une « prise » sur le titre du bien garanti par l'hypothèque apparaîtra sur le titre jusqu'à ce que le prêteur ait donné son accord et que le prêt hypothécaire soit remboursé. Alors, une confirmation écrite vous est transmise par le prêteur. Les privilèges empêchent le propriétaire de l'entreprise de vendre le bien ou d'en transférer le titre avant le remboursement de l'hypothèque.

Si vous envisagez d'acheter des équipements, des véhicules ou des biens immobiliers d'occasion, veillez à ce que votre avocat ou vous-même recherchiez les privilèges enregistrés sur le titre de propriété. Si vous achetez et prenez le titre de propriété d'un bien comportant un privilège enregistré, le privilège et la dette associée deviennent votre obligation de remboursement. Acheteurs, prenez garde !

Personnel et entreprise Cartes de crédit

Une tendance récente des institutions financières au Canada est l'octroi de crédit aux petites entreprises et à leurs propriétaires sous forme de cartes de crédit. Les cartes de crédit offrent la commodité d'une ligne de crédit puisque le crédit est là quand vous en avez besoin et peut être utilisé pour séparer les achats domestiques de ceux de votre entreprise. Les cartes de crédit professionnelles ont des taux d'intérêt plus élevés et, en cas de faillite de votre entreprise, c'est vous, en tant que propriétaire, qui êtes responsable du remboursement intégral des soldes des cartes de crédit.

Connaître son score de crédit

Une remarque sur les limites inutilisées des cartes de crédit par exemple, disons que vous avez une carte de crédit personnelle avec une limite de crédit inutilisée de 20 000 \$. Si vous vous rendez à la banque pour obtenir un prêt commercial, vous serez peut-être surpris d'apprendre que le prêteur inclura ce crédit inutilisé de 20 000 \$ comme une dette que vous avez déjà contractée, ce qui augmentera bien sûr votre ratio d'endettement utilisé par les banques pour déterminer la proportion actuelle de votre dette par rapport aux fonds propres que vous détenez, et probablement votre taux d'intérêt.

Pourquoi cela se produit-il avec les cartes de crédit ? Le raisonnement est le suivant : même si vous n'avez pas utilisé ces 20 000 \$ de crédit disponible, vous pourriez le faire.

Surveillez toujours votre cote de crédit. Veillez à annuler les cartes de crédit dont vous n'avez plus besoin, ce qui réduira la dette de crédit renouvelable que les banques voient lorsqu'elles examinent votre historique de crédit. Une meilleure cote de crédit signifie de meilleurs taux d'intérêt et de meilleures conditions de prêt. Communiquez avec Equifax Canada ou TransUnion Canada pour obtenir un accès instantané à votre cote de crédit personnelle. Vérifiez votre dossier de près. Recherchez les cartes de crédit que vous avez peut-être annulées mais qui figurent toujours dans votre dossier de crédit et qui ont une incidence sur votre ratio d'endettement. Recherchez les erreurs dans votre dossier comme des prêts que vous n'avez pas contractés, des employeurs pour lesquels vous ne travaillez plus, etc. Il est de votre responsabilité de vérifier votre dossier de crédit chaque année. Faites-le bien avant d'avoir besoin d'un prêt, d'une carte de crédit d'entreprise ou d'un prêt hypothécaire. Informez la société de crédit de toute erreur afin que votre cote de crédit soit aussi élevée que possible lorsque vous rencontrerez votre banquier.

ÉCRIVEZ VOS PENSÉES ICI

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises d'Entrepreneuriat SÉO

COMPÉTENCE #90 : Score de crédit

L'importance de connaître son score de crédit, et comment l'améliorer.

Négocier votre Conditions du prêt

N'oubliez pas que tout est négociable. Avec plus de 800 prêteurs à charte, commerciaux et coopératives de crédit au Canada, vous serez en mesure de trouver le prêteur qui vous convient. Magasinez et soyez prêt à négocier les conditions de votre prêt. Voici quelques-unes des conditions que vous pouvez négocier :

- **Taux d'intérêt** - votre taux d'intérêt sera généralement indiqué en tant que taux préférentiel plus, c'est à dire le taux préférentiel que les banques facturent à leurs clients les plus solvables, plus des intérêts supplémentaires. Si l'on vous indique le taux préférentiel plus trois, cela signifie que vous devrez payer le taux d'intérêt préférentiel plus trois pour cent. Le taux préférentiel est publié quotidiennement dans les journaux économiques. Le taux d'intérêt de votre prêt peut être fixe ou variable, tout comme un prêt hypothécaire. Assurez-vous donc que vous êtes à l'aise avec l'évolution des taux d'intérêt avant de vous engager dans un sens ou dans l'autre.

- **Date d'échéance du prêt** - nous avons déjà mentionné la nécessité de lier la date d'échéance du prêt à la durée de vie et au flux de trésorerie d'un actif.

- la durée de vie utile et le flux de trésorerie d'un actif - les besoins à court terme doivent faire l'objet de prêts à court terme ; les besoins à long terme doivent faire l'objet de prêts à plus long terme.

- **Conditions de remboursement** - le calendrier de remboursement est généralement mensuel ou annuel. Le remboursement mensuel permet de réduire le montant total des intérêts payés sur le prêt, car les intérêts n'auront pas autant de temps pour croître.

- **Les clauses restrictives du prêt** - n'oubliez pas que les prêteurs n'ont pas l'habitude de donner de l'argent. Ils peuvent imposer d'autres restrictions sur vous ou vos activités commerciales, en particulier si vous êtes un entrepreneur débutant. La banque peut demander des mises à jour régulières de votre situation financière, telles que la trésorerie, le flux, les comptes de résultat et les bilans ou l'entrée de votre salaire. Cela peut vous empêcher de retirer trop d'argent de l'entreprise jusqu'à ce que votre prêt ait été remboursé, ou vous obliger à conserver votre emploi de jour pendant que vous dirigez votre entreprise le soir.

Les clauses du prêt peuvent être négociables, en particulier si elles ont un impact sur le fonctionnement de votre entreprise. Demandez à voir une copie des clauses du prêt bien avant le jour de la signature pour éviter une situation où vous avez désespérément besoin de l'argent et où vous acceptez des conditions ou des clauses déraisonnables. La signature d'un contrat de prêt ne doit absolument pas être précipitée. Prenez votre temps, faites vos devoirs et négociez.

L'un des plus grands défis auxquels sont confrontés les propriétaires de petites entreprises est l'accès au capital. Les banques sont un endroit populaire pour obtenir une aide financière, mais saviez-vous qu'il existe une option spécifique pour les communautés autochtones ? La Banque des Premières Nations du Canada est détenue à plus de 80 % par des autochtones et propose aux autochtones des services financiers progressistes et axés sur les relations. La Banque des Premières Nations compte sept établissements au Canada, dont trois dans les réserves.

Pour la plupart des entrepreneurs, le financement initial de leur nouvelle entreprise provient de sources personnelles de capitaux propres. Par la suite, le capital d'expansion proviendra normalement d'une combinaison de dettes et de fonds propres, en fonction de la valeur des actifs de l'entreprise que l'entrepreneur peut exploiter pour obtenir un prêt. La façon dont vous structurez votre entreprise financièrement peut être un processus complexe. Comme toujours, nous vous recommandons de demander l'aide de conseillers professionnels tels qu'un avocat ou un comptable pour vous aider à trouver la bonne combinaison de dettes, de capitaux propres et de propriété de votre petite entreprise. Bien sûr, les choses changent, alors prenez l'habitude de rester en contact régulier avec ces conseillers.

Les 100 compétences essentielles pour les petites entreprises d'Entrepreneuriat SÉO

COMPÉTENCE N° 91 : Conditions de prêt

Comment négocier avec succès les conditions de prêt afin d'obtenir la meilleure offre ?

Crédit commercial et actifs - Prêteurs sur base

Une autre source potentielle de crédit pour les petites entreprises provient des sociétés avec lesquelles vous serez en relation d'affaires, à savoir les fournisseurs. Il existe deux grands types de financement : le crédit commercial et le prêt sur actif.

Pour de nombreuses entreprises, le crédit commercial est un outil essentiel pour financer la croissance. Il s'agit du crédit que vous accordent les fournisseurs qui vous permettent d'acheter maintenant et de payer plus tard. Chaque fois que vous prenez livraison de matériaux, d'équipements ou d'autres objets de valeur sans payer comptant sur place, vous utilisez le crédit commercial. Le montant du crédit commercial disponible dépend de votre entreprise et de la confiance que votre fournisseur a dans votre capacité à payer vos comptes créditeurs à temps.

Le prêt sur actifs est similaire à un prêt à terme ou à un prêt hypothécaire offert par une institution financière, mais dans ce cas, le crédit vous est accordé par le fabricant de l'équipement.

On vous demandera normalement de verser 30 à 35 % de la valeur de l'équipement à titre d'acompte, et le solde au fil du temps, généralement sur trois à cinq ans. Pendant la durée du prêt, l'équipement que vous avez acheté avec le prêt basé sur les actifs ne peut servir de garantie pour aucun autre instrument de dette.

Une autre forme de prêt basé sur les actifs, appelée affacturage, consiste à vendre une partie de vos créances (l'argent que les clients vous doivent) à une société d'affacturage. Les sociétés d'affacturage achètent une partie de vos comptes clients et vous paieront immédiatement, vous donnant ainsi un accès instantané à des liquidités. Ils achètent vos comptes clients à un prix inférieur à leur valeur, c'est ainsi qu'ils font leur argent, mais si votre entreprise est à court de liquidités et que vous avez un solde important de comptes clients, envisagez de faire appel à l'une des sociétés d'affacturage au Canada, comme 1st Commercial Credit, Coface Canada ou la Banque Nationale du Canada.

Sociétés de crédit-bail

Les sociétés de crédit-bail constituent une autre source de capitaux d'emprunt. Au lieu d'acheter directement un véhicule ou un équipement, vous pouvez louer ce dont vous avez besoin. Le prêteur (la société de crédit-bail) conserve la propriété du bien, et vous avez le droit de louer le bien auprès de lui selon les termes du contrat de location. Examinons les avantages et les inconvénients du crédit-bail et de l'achat direct.

Avantages de la location

- Le crédit-bail permet de maintenir votre équipement à jour. Les ordinateurs et autres équipements technologiques finissent par devenir obsolètes. Avec un crédit-bail, vous transférez la charge financière de l'obsolescence à la société de crédit-bail. Par exemple, disons que vous avez un contrat de location de deux ans pour un photocopieur. À l'expiration de ce contrat, vous êtes libre de louer tout équipement plus récent, plus rapide et moins cher, pour la même raison que certaines personnes préfèrent louer leur voiture.
- Vous n'aurez peut-être rien à payer d'avance. De nombreuses petites entreprises ont des difficultés de trésorerie, mais comme les contrats de location exigent rarement un acompte, vous pouvez obtenir de nouveaux équipements sans puiser dans vos fonds indispensables.
- Gardez le rythme face à vos concurrents. Le crédit-bail peut vous aider à acquérir des technologies sophistiquées, telles qu'un système téléphonique VoIP (Voice over Internet Protocol), qui seraient autrement inabordables. Le résultat est là : Vous êtes mieux à même de suivre vos concurrents plus importants sans épuiser vos ressources financières.

Inconvénients de la location

- Vous paierez plus cher à long terme. En fin de compte, le crédit-bail est presque toujours plus coûteux que l'achat direct. Par exemple, un ordinateur de 4 000 \$ coûtera 5 760 \$ s'il est loué pendant trois ans à 160 \$ par mois, mais seulement 4 000 \$ (plus la taxe de vente) s'il est acheté directement.
- Vous êtes obligé de continuer à payer même si vous n'utilisez plus l'équipement. Selon les conditions du contrat de location, vous pouvez être tenu d'effectuer des paiements pendant toute la période de location même si vous n'avez plus besoin de l'équipement, ce qui peut arriver si votre activité change.
- C'est plus difficile que d'acheter. Acheter de l'équipement est facile, vous décidez de ce dont vous avez besoin, puis vous allez l'acheter. En revanche, la conclusion d'un contrat de location implique au moins quelques formalités administratives, car les sociétés de crédit-bail demandent souvent des informations détaillées et actualisées sur les finances et le crédit. Elles peuvent également demander comment et où l'équipement loué sera utilisé. En outre, les conditions de location peuvent être compliquées à négocier. Et si vous ne négociez pas correctement, vous pourriez finir par payer plus que vous ne le devriez ou recevoir des conditions défavorables.
- La maintenance peut être imposée par la société de crédit-bail. Les contrats de location d'équipement exigent souvent que vous entreteniez l'équipement conformément à leurs spécifications, ce qui peut s'avérer coûteux. Lorsque vous achetez l'équipement directement, vous déterminez vous-même le calendrier d'entretien.

FINANCEMENT DE VOTRE ENTREPRISE

Les avantages de l'achat

C'est le vôtre. Vous en êtes le propriétaire. Vous pouvez déduire la dépréciation en tant que dépense sur le revenu. Vous n'avez pas à le rendre. C'est assez simple.

Inconvénients de l'achat

Inconvénients de l'achat Le coût initial de l'équipement nécessaire peut être trop élevé. Votre entreprise peut être obligée de bloquer des lignes de crédit ou de déboursier une somme importante pour acquérir l'équipement dont elle a besoin.

Ces lignes de crédit et ces fonds pourraient être utilisés ailleurs pour le marketing, la publicité ou d'autres fonctions qui peuvent contribuer à la croissance de votre entreprise.

- Équipement obsolète. Une petite entreprise en pleine croissance peut avoir besoin de rafraîchir sa technologie et ses autres équipements tous les 18 mois. Cela signifie que vous finirez par vous retrouver avec du matériel obsolète que vous devrez donner, vendre ou recycler.

Pour prendre la décision d'achat ou de location qui vous convient, à vous et à votre entreprise, discutez-en avec votre comptable. Si vous disposez de beaucoup de liquidités et que vous avez dépassé la phase de démarrage de votre entreprise, l'achat peut être plus judicieux. Si vous êtes en phase de démarrage et à court d'argent, comme la plupart des petites entreprises, vous pouvez reporter l'utilisation des liquidités grâce à la location. Faites vos devoirs et négociez votre contrat de location de la même manière que nous vous avons suggéré de négocier votre contrat de prêt à terme.

L'argent est l'un des sujets les plus importants de votre vie. Certains des plus grands plaisirs de la vie et la plupart des plus grandes déceptions découlent de vos décisions en matière d'argent. La maîtrise de vos finances vous apportera une grande tranquillité d'esprit ou une anxiété constante.

ROBERT G. ALLEN
Business et Finance Auteur

Conseils et ressources pour économiser

Voici quelques ressources utiles et peu coûteuses pour vous aider dans votre recherche de financement.

- Vous cherchez un ange investisseur ? Voici quelques réseaux et sources de listes en ligne pour les investisseurs providentiels au Canada :
Réseau canadien d'investissement - canadianinvestmentnetwork.com
National Angel Capital Organization - nacocanada.com
Ange violet - purple-angel.com
Capital Connexion - connexioncapital.com
Angel Forum - angelforum.org
- Consultez l'Internet pour trouver des exemples d'elevator pitch et des concours d'elevator pitch. Startup Nation organise chaque année des concours de pitches d'ascenseur - regardez les pitches des gagnants sur leur site Web. startupnation.com
- Utilisez les calculateurs d'entreprise d'Entrepreneur.com pour calculer les offres d'investissement - voyez clairement ce que l'investisseur obtient de l'opération, ainsi que ce que vous abandonnez. Le site propose également des calculateurs de seuil de rentabilité et de coûts de démarrage. entrepreneur.com/calculateurs/investissement.html
- Utilisez ces sites web si vous cherchez à vérifier votre score de crédit :
TransUnion - transunion.ca
Equifax - equifax.ca
- Vator est une excellente ressource en ligne pour trouver des exemples d'elevator pitches. C'est également un endroit idéal pour mettre en ligne une vidéo de votre propre version. Consultez leurs conseils pour créer de bons pitches et rencontrez d'autres entrepreneurs. vator.tv

Que vient-il de se passer ?

Dans la classe 12, nous avons examiné les différentes sources de financement qui sont à votre disposition en tant qu'entrepreneur. Nous avons abordé le financement par emprunt et par capitaux propres et nous avons parlé de love money, des anges et des investisseurs en capital-risque. Nous avons examiné certaines des conditions de prêt que vous voudrez négocier au moment de signer un contrat de prêt. Nous avons également examiné certains des avantages et des inconvénients de l'achat et du crédit-bail.

Dans la prochaine classe, nous allons passer en revue toutes les règles que vous devez suivre pour rester en conformité avec le gouvernement. Il existe de nombreux registres, documents et formulaires que vous devez fournir et nous allons vous aider à vous assurer que vous les avez tous couverts. Nous allons également examiner les déductions que vous pouvez faire en matière d'impôts sur le revenu, y compris les déductions pour les entreprises à domicile. Nous examinerons les responsabilités qui vous incomberont si vous décidez de devenir employeur, notamment en ce qui concerne les salaires et les avantages sociaux. Enfin, nous vous donnerons l'occasion de passer en revue la liste de contrôle tout inclus pour les entreprises d'Entrepreneuriat SÉO, afin de vous assurer que vous avez pris soin de toutes les choses dont vous êtes responsable pour être prêt à démarrer ou à gérer une petite entreprise. C'est sur le point de devenir excitant, le compte à rebours est lancé. À bientôt !

Entrepreneuriat SÉO

Avis sur la propriété intellectuelle

La propriété intellectuelle de ce matériel appartient à La Société Économique de l'Ontario (SÉO) et est protégée par les lois du Canada. Tous les droits sont réservés. Vous pouvez lire ce matériel à des fins personnelles et non commerciales. Vous ne pouvez pas modifier cette information, la distribuer, l'afficher ou la vendre.

Avis de droit d'auteur

Le droit d'auteur de ce matériel appartient à GoForth Education Inc., et est protégé par les lois du Canada. Tous droits réservés. Vous pouvez lire ce matériel à des fins personnelles et non commerciales. Vous ne pouvez pas modifier ces informations, les distribuer, les retransmettre ou les vendre.

ISBN : 978-0-9865136-0-2